

Grzegorz Bebtowski

Dialog konkurencyjny

Dialog konkurencyjny to tryb czasochłonny, przeznaczony do udzielania złożonych i skomplikowanych zamówień publicznych.



Grzegorz Bebtowski

Właściciel w firmie Kancelaria Doradztwa Zamówień Publicznych Grzegorz Bebtowski specjalizującej się w kompleksowym doradztwie i obsłudze zamówień publicznych (www.kdzp.com.pl).

Dialog konkurencyjny jest jednym z trybów udzielania zamówień publicznych wymienionym w przepisie art. 10 ust. 2 ustawy Pzp. Nie jest to tryb otwarty, tak jak przetarg nieograniczony czy przetarg ograniczony, niemniej jednak nie można przypisać mu również formuły procedury zamkniętej, chociażby z tego względu, że postępowanie w trybie dialogu konkurencyjnego wszczyna się poprzez publiczne ogłoszenie o zamówieniu, o czym będzie mowa poniżej. Tryb ten jest dość rzadko stosowany przez zamawiających (w 2014 r. dialog konkurencyjny był stosowany w zaledwie 0,01 % ogólnej liczby postępowań¹).

Przyczyną braku zainteresowania tym trybem może być kilka. Przede wszystkim dialog konkurencyjny jest trybem bardzo czasochłonnym. Średni czas wszczęcia w tym trybie postępowania w procedurze krajowej w 2014 r. wyniósł 153 dni dla robót budowlanych i 162 dni dla usług, natomiast dla

postępowania wszczętego w procedurze europejskiej czas ten wydłużał się do 208 dni dla robót budowlanych, 226 dni dla dostawy i aż 276 dni dla usług². Pamiętajmy jednak, że podane wyżej ilości dni, nie obejmują czasu jaki poświęć jest na przygotowanie postępowania. W porównaniu z pozostałymi trybami oznacza to, iż dialog konkurencyjny jest procedurą wymagającą najwięcej czasu. Jest to chyba najistotniejszy czynnik odstraszający zamawiających od przeprowadzania postępowania w tym trybie. Kolejnym elementem, który zniechęca do zastosowania tego trybu jest jego duże sformalizowanie jak i dość mocno rozciągnięta procedura, co właśnie przekłada się na długość jego trwania.

Zastosowanie

Zacznijmy jednak od początku. W obecnie obowiązującej ustawie Pzp procedurę udzielania zamówień publicznych w trybie dialogu konkurencyjnego określono w art. 60a – 60e, które są wynikiem transpozycji art. 29 Dyrektywy 2004/18/WE. Przepisy te wprowadzone

ustawą z dnia 7 kwietnia 2006 r. o zmianie ustawy Prawo zamówień publicznych, oraz ustawą o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych (Dz. U. Nr 79, poz. 551) weszły w życie 25 maja 2006 r. W uzasadnieniu do projektu ustawy wskazano, iż „...ma on umożliwić udzielanie złożonych i skomplikowanych zamówień, w szczególności związanych z projektami infrastrukturalnymi, technologiami teleinformatycznymi lub projektami obejmującymi złożone procesy finansowania. Skorzystanie z tego trybu będzie możliwe w przypadku zamówień o szczególnie złożonym charakterze np. projektach związanych z partnerstwem publiczno-privatnym (PPP), dotyczących przeprowadzenia magistrali kolejowej w terenie górzystym, gdzie zamawiający nie jest w stanie określić, które z rozwiązań będzie dla niego najkorzystniejsze. Dodatkowo ta złożoność zamówienia będzie musiała uniemożliwiać udzielenie zamówienia w trybie przetargu nieograniczonego lub ograniczonego.”³. I rzeczywiście tryb ten ponieważ sprawdza się w inwestycjach realizowanych w oparciu o PPP. Jednak to nie oznacza, że staje się bezprzedmiotowy przy realizacji innych przedsięwzięć.

Definicja

Zgodnie z art. 60a ustawy Pzp dialog konkurencyjny to tryb udzielenia zamówienia, w którym po publicznym ogłoszeniu o zamówieniu, zamawiający prowadzi z wy-

¹ Sprawozdanie Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2014 r., s. 33.

² Sprawozdanie Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2014 r., s. 34 i nast.

³ Uzasadnienie do projektu ustawy s. 11, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/wgdruk/127>.



branymi przez siebie wykonawcami dialog, a następnie zaprasza ich do składania ofert. Inaczej mówiąc dialog konkurencyjny to tryb w którym po publicznym ogłoszeniu w wyniku którego kwalifikowani są wykonawcy do udziału w postępowaniu, zamawiający prowadzi dialog w celu osiągnięcia odpowiedniego lub odpowiednich rozwiązań spełniających

najbardziej jego wymogi, a następnie zaprasza tych wykonawców do składania ofert.

Krajowa Izba Odwoławcza w wyroku z dnia 9 maja 2008 r. (KIO/UZP 381/08) wskazała, iż „Tryb dialogu konkurencyjnego ma zastosowanie przede wszystkim w przypadku zamówień o szczególnie złożonym charakterze, gdy zamawiający nie jest w stanie określić,

które z rozwiązań będą dla niego najkorzystniejsze i w najwyższym stopniu spełnią jego potrzeby. Celem tej procedury jest przede wszystkim umożliwienie zamawiającemu dokonania precyzyjnego opisu przedmiotu zamówienia oraz określenia sposobu jego realizacji. Przedstawione przez wykonawców podczas dialogu rozwiązania służą zamawiającemu do sporządzenia SIWZ.”



Przesłanki stosowania

Zamawiający może zastosować tryb dialogu konkurencyjnego tylko po spełnieniu określonych w ustawie Pzp przesłanek. Zgodnie z art. 60b ust. 1 ustawy Pzp zamawiający może udzielić zamówienia w trybie dialogu konkurencyjnego, jeżeli zachodzą łącznie następujące okoliczności:

1) **nie jest możliwe udzielenie zamówienia w trybie przetargu nieograniczonego lub przetargu ograniczonego**, ponieważ ze względu na szczególnie złożony charakter zamówienia nie można opisać przedmiotu zamówienia zgodnie z art. 30 i 31 lub obiektywnie określić uwarunkowań prawnych lub finansowych wykonania zamówienia,

2) **cena nie jest jedynym kryterium** wyboru najkorzystniejszej oferty.

Opis przedmiotu zamówienia

Odnosząc się do powyższych przesłanek należy wskazać przede wszystkim, że dla zastosowania tego trybu musi zaistnieć taka okoliczność faktyczna, w wyniku której zamawiający nie będzie w stanie ze względu na

szczególony i złożony charakter zamówienia, dokonać jego obiektywnego i wyczerpującego opisu przedmiotu zamówienia. Okoliczność ta musi wyrażać się w braku możliwości sprecyzowania określonych wymagań, parametrów lub warunków realizacji przedmiotu zamówienia, a obiektywna strona tej niemożności nie może wynikać z np. braku należytej staranności zamawiającego przy określaniu przedmiotu zamówienia.

W doktrynie wskazuje się, iż: „Jeżeli jednak zamawiający po podjęciu prób sprecyzowania specyfikacji istotnych warunków zamówienia i rozeznaniu rynku, przy zachowaniu należytej staranności, którą należy rozumieć jako staranność właściwą dla profesjonalnego obrotu, nie jest w stanie określić przedmiotu zamówienia za pomocą obiektywnych parametrów lub uwarunkowań prawnych, lub finansowych realizacji danego specyficznego zamówienia (projektu) - wskazane jest prowadzenie negocjacji z wykonawcami, którzy działając w branży, będą w stanie dostarczyć niezbędnych informacji, często takich rozwiązań, które będą miały charakter indywidualny, właściwy dla danego zamówienia.”⁴

Podobnie w tym zakresie wypowiada się Krajowa Izba Odwoławcza, np. w wyroku z dnia 6 września 2011 r. (KIO 1798/11) gdzie skład orzekający wskazał, iż niemożliwość udzielenia zamówienia w rozumieniu art. 60b ust. 1 pkt 1, stanowiąca podstawę do udzielenia zamówienia w trybie dialogu konkurencyjnego musi być obiektywna, a nie wynikać jedynie z subiektywnego przekonania zamawiającego.

Kryteria oceny ofert

Drugim nierozłącznym elementem możliwości zastosowania tego trybu jest jego kryterium. Zamawiający nie może dla zastosowania tego trybu stosować jedynie kryterium ceny. W obecnie obowiązującym porządku prawnym jest to sytuacja dość oczywista, gdyż od 19 października 2014 r. znowelizowany art. 91 ustawy Pzp, tak naprawdę wyklucza – poza wyjątkami - możliwość zastosowania jedyne kryterium ceny. W związku z tym przesłanka w tym zakresie stała się poniekąd bezprzedmiotowa.

Przygotowanie postępowania

Etap przygotowania postępowania realizowanego w trybie dialogu konkurencyjnego jest jednym z kluczowych elementów wpływających na późniejsze jego prowadzenie. Przede wszystkim to na tym etapie może wykreować się jedna z podstawowych przesłanek umożliwiająca zastosowanie tego trybu, bowiem jak już przedstawiłem wcześniej, zgodnie z art. 60b ust. 1 ustawy Pzp tryb ten można zastosować, gdy ze względu na szczególnie złożony charakter zamówienia nie można opisać przedmiotu zamówienia zgodnie z art. 30 i 31 ustawy Pzp.

Powyższego nie należy w żadnym razie odczytywać jako legalne odstępstwo od przygotowania jakiegokolwiek opisu przedmiotu zamówienia. Na etapie wszczęcia postępowania w tym trybie, zgodnie z art. 60c ust. 1 w zw. z art. 48 ust. 2 pkt 3 ustawy Pzp, niezbędne będzie co najmniej określenie przedmiotu zamówienia. Nie może być również mowy o przerzuceniu ciężaru opisu przedmiotu zamówienia na wykonawców podczas prowadzonego dialogu.

Poniekąd *quasi* opisem przedmiotu zamówienia będzie **opis potrzeb i wymagań** zamawiającego określony w art. 60c ust. 1 pkt 1 ustawy Pzp. To w nim zamawiający powinien w sposób możliwie wyczerpujący i jasny wskazać swoje potrzeby, oczekiwania i wymagania co do zamówienia będącego przedmiotem postępowania. Stanowi ono punkt wyjścia do opracowania opisu przedmiotu zamówienia wypracowywanego na etapie samego dialogu.

Kolejną istotną czynnością, którą należy dokonać na tym etapie jest **oszacowanie przedmiotu zamówienia**. I tutaj pojawia się kolejny problem, albowiem wiemy co chcemy, jakie są nasze potrzeby i wymagania, ale nie do końca wiemy jak to osiągnąć. Dlatego ze względu na powyższe, właściwe oszacowanie przedmiotu zamówienia może stanowić nie lada wyzwanie. Jak zatem tego dokonać? Sądzę, że w tym przypadku, przy zachowaniu należytej staranności, należy dokonać ogólnej analizy rynku i oszacować zamówienie z założeniem, iż ze względu na przedmiot zamówienia może mieć miejsce pewnego rodzaju granica błędu wyrażająca się niedoszacowaniem lub przeszacowaniem zamówienia. Powyższe stwierdzenie zapew-

ne poddane zostanie krytyce, niemniej jednak doskonale wiadomo, iż jest to tylko wartość „szacunkowa/spodziewana” a nie dokłada za jaką udzielimy zamówienie. Celem szacunkowej wartości zamówienia jest przede wszystkim właściwa ocena możliwości zastosowania odpowiednich procedur (unijnych lub biuletynowych), i w tym zakresie należy zachowywać szczególną staranność i ostrożność. W przypadku gdy wartość oszacowanego przez nas w ten sposób zamówienia jest bliska progów unijnych, warto się zastanowić, czy dla uniknięcia późniejszych zarzutów nie zastosować procedury unijnej. Niestety, częstym zjawiskiem jest to, że wartość szacunkowa zamówienia jest zarazem kwotą jaką zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia, co oczywiście jest dużym błędem, ponieważ te dwie wartości mają całkowicie inny cel w ustawie Pzp. Pierwsza jak już wspomniałem wcześniej, służy do określenia właściwych progów stosowania ustawy Pzp, druga zaś służy przede wszystkim wykonawcom jako ich zabezpieczenie przed nieuprawnionym unieważnieniem postępowania o udzielenie zamówienia przez zamawiającego w oparciu o art. 93 ust. 1 pkt 4 ustawy Pzp. Utożsamianie tych dwóch wartości jest zjawiskiem dość częstym, niepotrzebnym i mylnym, dlatego warto podchodzić do nich jako do całkowicie dwóch wartości tak jak to rzeczywiście powinno być.

Ogłoszenie o zamówieniu

Zamawiający wszczyna postępowanie w trybie dialogu konkurencyjnego poprzez publiczne ogłoszenie zawierające szereg informacji, w szczególności:

- 1) nazwę (firmę) i adres zamawiającego,
- 2) określenie trybu zamówienia,
- 3) określenie przedmiotu zamówienia, z podaniem informacji o możliwości składania ofert częściowych,
- 4) informację o możliwości złożenia oferty wariantowej,
- 5) termin wykonania zamówienia,
- 6) warunki udziału w postępowaniu oraz opis sposobu dokonywania oceny spełnienia tych warunków, a także znaczenie tych warunków,
- 7) informację o oświadczeniach lub dokumentach, jakie mają dostarczyć wykonawcy w celu potwierdzenia spełnienia warunków udziału w postępowaniu,

⁴ M. Stachowiak, *Komentarz do art. 60b ustawy - Prawo zamówień publicznych*, LEX.

- 8) liczbę wykonawców, którzy zostaną zaproszeni do składania ofert,
- 9) opis obiektywnego i niedyskryminacyjnego sposobu dokonywania wyboru wykonawców, którzy zostaną zaproszeni do składania ofert, gdy liczba wykonawców spełniających warunki udziału w postępowaniu będzie większa niż określona w ogłoszeniu o zamówieniu,
- 10) informację na temat wadium,
- 11) kryteria oceny ofert i ich znaczenie,
- 12) miejsce i termin składania wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu,
- 13) adres strony internetowej, na której jest udostępniana specyfikacja istotnych warunków zamówienia, jeżeli zamawiający udostępnia ją na tej stronie,
- 14) informację o zamiarze zawarcia umowy ramowej,
- 15) informację o przewidywanym wyborze najkorzystniejszej oferty z zastosowaniem aukcji elektronicznej, wraz z adresem strony internetowej, na której będzie prowadzona aukcja elektroniczna,
- 16) informację o przewidywanych zamówieniach uzupełniających, jeżeli zamawiający przewiduje udzielenie takich zamówień.

Ponadto ogłoszenie w tym trybie powinno zawierać opis potrzeb i wymagań zamawiającego określonych w sposób umożliwiający przygotowanie się wykonawców do udziału w dialogu lub informację o sposobie uzyskania tego opisu, oraz informację o wysokości nagród dla wykonawców, którzy podczas dialogu przedstawili rozwiązania stanowiące podstawę do składania ofert, jeżeli zamawiający przewiduje nagrody.

Powyższe oznacza, iż dla wszczęcia postępowania w trybie dialogu konkurencyjnego zamawiający jest zobowiązany do podjęcia szeregu czynności na etapie jego przygotowania, takich jak np. oszacowanie wartości zamówienia, czy opisu przedmiotu zamówienia, co oczywiście ze względu na przesłankę zastosowania tego trybu może stanowić wyzwanie dla zamawiających.

Minimalne terminy na składanie wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu wynoszą 7 dni dla zamówień, których wartość jest mniejsza niż kwoty określone w przepisach wydanych na podstawie art. 11

ust. 8 ustawy Pzp lub 30 dni dla zamówień, których wartość jest równa lub większa niż kwoty określone w przepisach wydanych na podstawie art. 11 ust. 8 ustawy Pzp. Ustawodawca nie przewidział dla dialogu konkurencyjnego możliwości skrócenia tych terminów, tak jak to zrobił w przypadku przetargu ograniczonego.

Ocena wniosków o dopuszczenie do udziału w dialogu

Zamawiający ocenia złożone wnioski na podstawie określonych przez siebie w ogłoszeniu warunkach udziału w postępowaniu, oraz kwalifikuje wykonawców w oparciu o opis obiektywnego i niedyskryminacyjnego sposobu dokonywania wyboru wykonawców. Opis ten ma na celu dokonanie prekwalfikacji wykonawców, co w przypadku gdy ich ilość jest większa niż określona w ogłoszeniu o zamówieniu, pozwoli na ich wybór. Jest to mechanizm dość nowy, nie oznacza on jednak, iż zamawiający nie będzie mógł dokonywać takiej prekwalfikacji poprzez postawienie warunków podmiotowych z jednoczesnym ich wartościowaniem, np. odpowiednia ilość wykonanych usług, dostaw czy robót budowlanych. Jest to proces zbliżony do tego występującego w przetargu ograniczonym.

Oczywiście oświadczenia i dokumenty złożone na potwierdzenie spełnienia warunków udziału w postępowaniu w przypadku braku czy błędu podlegają konwalidacji w oparciu o art. 26 ust. 3 i 4 ustawy Pzp. Pamiętaj jednak należy, że konwalidacji tej podlegają tylko i wyłącznie oświadczenia i dokumenty złożone na potwierdzenie spełnienia warunków udziału w postępowaniu. Nie możemy wyjaśniać i uzupełniać oświadczeń i dokumentów złożonych przez wykonawców w celu oceny spełnienia warunków udziału w postępowaniu. Potwierdza to np. uchwała Krajowej Izby Odwoławczej z dnia 29 maja 2013 r. (KIO/KD 46/13), gdzie Izba wskazuje, iż regulacja art. 26 ust. 3 ustawy Pzp ma charakter wyjątkowy, gdyż zgodnie z przepisami ustawy oświadczenia i dokumenty winny być złożone wraz z wnioskiem lub ofertą (por. art. 44 i art. 50 ustawy Pzp). Przywołany przepis podlega zatem wykładni ścisłej, co oznacza, że oświadczenia lub dokumenty mogą być uzupełniane - po pierwsze - wyłącznie na wezwanie zamawiającego, oraz - po drugie - wyłącznie, gdy skutkiem niezłożenia

oświadczeń lub dokumentów (albo złożenia oświadczeń lub dokumentów zawierających błędy) wykonawca nie wykazał spełnienia warunków udziału w postępowaniu.

Gdy już dokonaliśmy oceny złożonych wniosków, niezwłocznie należy powiadomić o tym wykonawców, którzy złożyli wnioski podając informację o wynikach oceny spełnianiu warunków udziału w postępowaniu, oraz otrzymanych ocenach. Czynność ta kończy pierwszy etap postępowania.

Kolejnym etapem jest zaproszenie do dialogu. Zgodnie z art. 60d ust. 2 ustawy Pzp zamawiający zaprasza do dialogu konkurencyjnego wykonawców, którzy spełniają warunki udziału w postępowaniu, w liczbie określonej w ogłoszeniu o zamówieniu, zapewniającej konkurencję, nie mniejszej niż 3, a jeżeli wartość zamówienia jest równa lub przekracza kwoty określone w przepisach wydanych na podstawie art. 11 ust. 8, nie mniejszej niż 5. Gdy ilość wykonawców spełniających warunki udziału w postępowaniu jest większa niż określona w ogłoszeniu, zapraszamy wówczas wykonawców wyłonionych w sposób obiektywny i niedyskryminacyjny. Wykonawcę niezaproszonego do dialogu traktuje się jak wykluczonego z postępowania, co może prowadzić do wnoszenia środków ochrony prawnej przez wykonawców niezakwalifikowanych do dalszego etapu postępowania. Jest to dość ciekawe, gdyż możemy mieć do czynienia z sytuacją, w której z jednej strony rozpoczęliśmy już dialog z wykonawcami, z drugiej zaś toczy się postępowanie odwoławcze, którego wynikiem może być np. zmiana podmiotów z którymi ten dialog powinien być prowadzony.

Zaproszenie do dialogu powinno zawierać poza miejscem i terminem jego rozpoczęcia, opis potrzeb i wymagań określonych w sposób umożliwiający przygotowanie się wykonawców do udziału w dialogu lub informację o sposobie uzyskania tego opisu. Zaproszenie takie powinno zawierać również informacje o terminie i miejscu opublikowania ogłoszenia o zamówieniu, co uważam za swoisty paradoks niemający w zasadzie żadnego znaczenia dla prowadzenia dialogu.

Prowadzenie dialogu

Dialog to najistotniejszy etap postępowania prowadzonego w tym trybie. Jest on również

najbardziej czasochłonny. To właśnie czas trwania tego etapu przekłada się na całkowity czas trwania postępowania. Stąd też istotne jest, aby przechodząc do tego etapu mieć przygotowany harmonogram prowadzenia dialogu z wykonawcami, z dokładnie zakreślonym czasem i przede wszystkim ściśle się jego trzymać. Harmonogram taki powinien znać również wykonawcy zaproszeni do dialogu.

Prowadzenie dialogu powinno być oparte o dwa istotne elementy:

- 1) **Równe traktowanie wszystkich wykonawców** – co jest dość istotne, albowiem co do zasady dialog z każdym z wykonawców będzie miał inny przebieg. Niemniej jednak zamawiający powinien zadbać, aby wszelkie informacje, oświadczenia itd. były udostępniane i przekazywane dla wszystkich wykonawców na równych zasadach.
- 2) **Poufność prowadzonego dialogu** – co oznacza, że żadna ze stron nie może bez zgody drugiej strony ujawnić informacji technicznych i handlowych związanych z dialogiem.

Zamawiający prowadzi dialog do momentu, gdy jest w stanie określić, w wyniku porównania rozwiązań proponowanych przez wykonawców (art. 60e ust. 1 ustawy Pzp). To właśnie ten element powoduje, że dialog może przetrwać się mocno w czasie. Zamawiającemu otoczonemu szeregiem nowych rozwiązań i propozycji przedstawianych przez wykonawców, trudno jest czasami określić moment końca dialogu. Niemniej jednak, kiedy już to nastąpi należy niezwłocznie zawiadomić o tym fakcie wykonawców biorących udział w dialogu. Kończy się tym samym kolejny etap postępowania.

Zaproszenie do składania ofert i ocena ofert

Po zakończeniu dialogu zamawiający powinien przystąpić do przygotowania SIWZ, który musi spełnić wymagania określone w art. 36 ust. 1 ustawy Pzp (poza pkt 5 i 6 których w przypadku dialogu nie stosuje się). Co istotne, zamawiający może przed zaproszeniem do składania ofert dokonać zmiany wymagań będących przedmiotem dialogu. Podkreśliła to Krajowa Izba Odwoławcza w wyroku z dnia 2 października 2008 r. (KIO/

UZP 993/08) wskazując, iż istotą dialogu konkurencyjnego jest możliwość modyfikowania na podstawie wiedzy uzyskanej w trakcie dialogu wymagań co do przedmiotu zamówienia, które zostają określone w następnie sporządzonej SIWZ.

Zamawiający wyznaczając termin na złożenie ofert, powinien uwzględnić czas niezbędny do przygotowania i złożenia ofert. Termin ten jednak nie może być krótszy niż 10 dni od dnia przesłania zaproszenia.

Istotą dialogu konkurencyjnego jest możliwość modyfikowania na podstawie wiedzy uzyskanej w trakcie dialogu wymagań co do przedmiotu zamówienia.

Na uwagę zasługuje również szczególne rozwiązanie, występujące wyłącznie dla trybu dialogu konkurencyjnego, zawarte w art. 87 ust. 1a ustawy Pzp, zgodnie z którym w toku badania i oceny ofert zamawiający może żądać od wykonawców sprecyzowania i dopracowania treści ofert, oraz przedstawienia informacji dodatkowych, z tym że niedopuszczalne jest dokonywanie istotnych zmian w treści ofert oraz zmian wymagań zawartych w specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

Etap badania i oceny ofert w trybie dialogu konkurencyjnego opiera się tak naprawdę wyłącznie na ocenie kryteriów określonych w SIWZ, ewentualnie ocenie prawidłowości złożonych pełnomocnictw. Wynika to z faktu, iż podmiotową ocenę wykonawców dokonano już na etapie wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu. Stąd też, co do zasady, ten etap postępowania przebiega szybko i dość sprawnie. Niemniej jednak warto w tym miejscu przytoczyć tezę z wyroku Krajowej Izby Odwoławczej z dnia 20 stycznia 2012 r. (KIO 2814/11, KIO 2819/11): „W ofertach wykonawców składanych w postępowaniu prowadzonym w trybie dialogu konkurencyjnego, możliwym są różnego rodzaju niedociągnięcia, braki zdefiniowania określonych wymogów dotyczących przedmiotu zamówienia, czy inne braki co do uściślenia sposobu realizacji zamówienia w zakresie treści oferty wykonawcy. Powyższe wynika z racji wyjątkowości stosowania tego trybu udzielania zamówienia publicznego z uwagi na pewnego rodzaju dopuszczalne niedookreślenia w zakresie możliwości opisu przedmiotu zamówienia ze względu na jego złożoność”.

Podsumowanie

Tryb dialogu konkurencyjnego nie jest trybem prostym, chociażby ze względu na czas oraz złożoną wieloetapowość. Stąd pewnie nie należy do czołówki trybów chętnie stosowanych. Sądzę, że stracił on poniekąd na znaczeniu z chwilą wejścia w życie przepisów umożliwiających prowadzenie dialogów technicznych. I słusznie, gdyż uważam, że zamawiający przed podjęciem decyzji o zatasowaniu tego trybu powinien przeanalizować, czy zamierzonego celu nie uda mu się osiągnąć w wyniku przeprowadzenia dialogu technicznego.

W nowej ustawie Pzp⁵ przepisy regulujące zasady udzielania zamówień publicznych w trybie dialogu konkurencyjnego co do zasady nie uległy istotnym zmianom. Nowością jest brak określenia przesłanek stosowania tego trybu, jak również możliwość podzielenia dialogu na etapy w celu ograniczenia liczby rozwiązań podlegających dialogowi (art. 140 ust. 1). ■

⁵ Projekt ustawy prawo zamówień publicznych z dnia 27.10.2015 r.